

@Wave

New Data

●複合カフェ ●ビデオレンタル店

邦送代行業No.1

有限会社 アテナダイレクト tel. 047(452)3398・2141

コミックバスター全国160店 「複合カフェは娯楽ではない」からこそ、

1店舗ごとエリアの中で存在価値を高めていく

●「全体の原価率が大体15、16%なので、売上に対する影響は世間ほどはないと思います。ただ、顧客満足度を下げない状態での原価率を下げる努力は行かないですね。ポトラーさんなんかともけっこうシビアな交渉もしています。●「複合カフェも9割がそうなんです。認知度が広まって、お客さんの要求度も高くなっているのではないですか。一昔前のコンビニの接客もひどいものでしたからね。全ての冠に『ありがと』を付けます。『心配り』がてくる対応、心配りができるかどうかで大分違ってくるのですかね。●「うちも出店状況は鈍化

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」

●「複合カフェも9割がそうなんです。認知度が広まって、お客さんの要求度も高くなっているのではないですか。一昔前のコンビニの接客もひどいものでしたからね。全ての冠に『ありがと』を付けます。『心配り』がてくる対応、心配りができるかどうかで大分違ってくるのですかね。●「うちも出店状況は鈍化

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かに確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かに確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かに確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かに確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」

●「大阪はでは聞かないのですが、東京の一部には確かに確かにそういう方が実際にいらっしゃるし、社会全体の問題でもあるんですが、一連の報道で、複合カフェという店を初めて知ったという方もいらっしゃるんじゃないかな。●「私はこのまま爆発はしないと思っています。というのは、ネットカフェは娯楽ではないからです。そもそも、何か強力なコンテンツ、映画や音楽のように派手なコンテンツを呼べる、そのイメージに引きずられて爆発するというような業種ではありません。●「次号につづく」



株式会社アクロス 原田社長インタビュー

元気になるインタビュー

コミックバスターは現在全国に約160店、直営3店。ランシシステムの自遊空間に次いで業界第2位。原田社長は約25年前、会社員から独立してビデオショップを開業。開業サポートした店の数は100店舗はくだらないという。このビデオショップでの経験が、現在行っているネットカフェのフランチャイズ展開という業務にも役立っている。

一見、ちょっと強持てに見える原田社長。実際お会いすると目に心地いい関西弁で終始穏やかに話される。落ち着いた物腰からはこれまでやってきた自信のようなものが窺えた。

私の目標は400店舗なんです。そのチェーン店全体で消費者にアピールする。例えばここだけのコンテンツなどといったものがあるに越したことはないんですが、私自身イメージが湧きません。やはり1店舗ごと、その店舗が押さえられるエリアの中で存在価値を高めていく。あくまで1店舗ごと、100店舗あれば1000通りのサービス業だと考えています。ファミレスはどこに行っても味が予測できるので、そこが面白い面と飽きられる面と両方ありますね。消費者はほんとにわがままなので、画一化統一化は避けたいと思っています。近所のこの店だから行きたいのだと思わせる店づくりをいつも考えています。160店あるわけには、チェーンブランドがあまりにも弱いとはけっこう言われることなのですが、そんなに強くする必要はないと思っています。一番大事なのは、そのエリアのお店、消費者の心をつかんでいくことだと思います。複合カフェという業種はそういう業種だと考えています。他店にないものをどう取り入れていくかというのが、当然積み上げていかなければならないことです。ほんとに地味な商売(笑)。

ですが、味のあるいい商売だと思っています。確かに、ビデオレンタル業は20年前はとんでもない売上を上げ大爆発しましたが、売上を10年、20年に均したらどうでしょう。それほど大差はないではないですか。